

## ZJAWISKO PRYWATYZACJI PRZEMOCY W ŻYCIU MIĘDZYNARODOWYM A PRYWATNE FIRMY WOJSKOWE

Dotychczasowym paradygmatem porządkującym stosunki międzynarodowe była określona przez Maxa Webera zasada monopolu państwa na legalne użycie siły zarówno w stosunkach zewnętrznych, jak i wewnętrznych. Tymczasem od początku lat 90. wraz z końcem ładu zimnowojennego i przyspieszeniem procesów globalizacji obserwujemy zjawisko odwrotne – utratę monopolu państwa na legalne stosowanie przemocy. Jest to trend ogólnoświatowy, dotyczący zarówno państw silnych, takich jak Stany Zjednoczone, jak i państw słabych, jak Sierra Leone. Jedną z form prywatyzacji przemocy jest rozwój i działalność tzw. prywatnych firm wojskowych. Są to legalnie działające podmioty zorganizowane zgodnie z zasadami korporacyjnymi, które oferują na rynku profesjonalne usługi w zakresie szeroko ujętych działań militarnych. Wykonują zatem zadania przynależne do tej pory jedynie państwowym siłom zbrojnym<sup>1</sup>.

Należy podkreślić, że nie jest to zjawisko nowe. Do końca XVIII w. powszechnie korzystano z usług najemnych armii, a prowadzenie wojen nie było tylko domeną państw. Szczyt tej tendencji przypadł na okres wojny trzydziestoletniej, kiedy większość stron korzystała z usług najemnych armii<sup>2</sup>. Jednak z czasem umacnianie się instytucji państwowych położyło kres prywatyzacji konfliktów. Zasada suwerenności i legitymizacji państwa była definiowana właśnie poprzez zdolność do zachowania monopolu na legalne użycie siły w kraju i za granicą. Pociągnęło to za sobą zakaz stosowania przemocy przez podmioty inne niż państwowe. Armia stała się manifestacją niezależności i suwerenności organizacji państwowej. Stało się to możliwe dzięki rozrostowi państwowej biurokracji, zdolnej do organizacji i stałego utrzymywania przez państwo sił zbrojnych. Ponadto użycie coraz bardziej zaawansowanych rodzajów broni wymagało coraz dłuższego okresu szkolenia i stałego zatrudnienia żołnierzy. W rezultacie sprostać tym wyzwaniom nie mogły już dalej, tak jak poprzednio, podmioty prywatne. Innymi słowy, rozwój koncepcji nowoczesnego państwa i postępujące zaawansowanie techniczne doprowadziły ostatecznie w XIX w. do końca udziału

---

<sup>1</sup> E.B. Smith, *The new conditieri and US policy: the privatization of conflict and its implications*, „Parameters”, zima 2002/2003.

<sup>2</sup> P.W. Singer, *The ultimate military entrepreneur*, „Military History Quarterly”, wiosna 2003.

prywatnych podmiotów w konfliktach. Wojna i legalne użycie przemocy znalazły się w wyłącznej kompetencji państw, co ujęto w międzynarodowej kodyfikacji prawa wojny w XIX i XX w.<sup>3</sup> Celem moich wywodów jest pokazanie źródeł i przyczyn zjawiska ponownej prywatyzacji konfliktów w życiu międzynarodowym na przykładzie prywatnych firm wojskowych, omówienie charakteru i skali zjawiska oraz ich implikacji dla bezpieczeństwa międzynarodowego.

## **PRZYCZYNY POWSTANIA I ROZWOJU PRYWATNYCH FIRM WOJSKOWYCH**

Powstanie zjawiska prywatyzacji przemocy w życiu międzynarodowym i w rezultacie rozwój prywatnych firm wojskowych jest efektem kilku wzajemnie powiązanych wydarzeń i procesów zachodzących w środowisku międzynarodowym od końca ubiegłego wieku. Jednak decydującym czynnikiem stał się rozpad bipolarnej architektury bezpieczeństwa<sup>4</sup>.

System zimnowojenny odznaczał się stosunkowo przewidywalną równowagą sił z określonym podziałem na strefy wpływów. Mocarstwa generalnie zapewniały w ramach swoich stref wpływów bezpieczeństwo wewnętrzne i zewnętrzne, a kontrolowane konflikty między blokami toczyły się jedynie na ich peryferiach, w tzw. Trzecim Świecie. Koniec zimnej wojny oznaczał zanik dwublokowej rywalizacji, a tym samym utratę strategicznego znaczenia „peryferii” dla mocarstw. W rezultacie doszło do stosunkowo gwałtownego wycofania się mocarstw z dotychczasowych obszarów zainteresowania, co spowodowało powstanie swoistej próżni bezpieczeństwa i zjawiska tzw. państw upadłych. Zimnowojenni beneficjenci pomocy, często głównie o charakterze wojskowym, nie mogli już na nią liczyć. Wobec braku wsparcia zewnętrznego ze strony państw-protectorów – w obliczu bierności organizacji międzynarodowych – wiele krajów nie dysponowało odpowiednio wystarczającymi środkami, aby zapewnić na swoim terytorium bezpieczeństwo wewnętrzne i zewnętrzne. Tymczasem zapotrzebowanie na pomoc wojskową nie tylko nie zmalało, ale jeszcze bardziej wzrosło. Wraz z odrzuceniem ograniczeń wynikających z zależności od wielkich mocarstw w układzie klient–patron, konflikty nie tylko nie wygasły, ale jeszcze dodatkowo nabrały nowej dynamiki i charakteru. W tej sytuacji lukę po stronie podaży na pomoc wojskową wypełniają działające według reguł handlowych na wolnym rynku podmioty prywatne świadczące usługi wojskowe, czyli tzw. prywatne firmy wojskowe.

Kolejnym ważnym czynnikiem, który wpłynął na powstanie i rozwój zjawiska prywatyzacji przemocy w życiu międzynarodowym, jest rewolucja technologiczna wynikająca z procesów globalizacji, zwłaszcza w dziedzinie wojskowości i wymiany informacji (telekomunikacji). Jak to ujmuje amerykański politolog J. Nye, mamy do czynienia z „demokratyzacją techniki”. Środki techniczne dostępne do niedawna w zasadzie dla instytucji państwowych stały się powszechne i tanie

<sup>3</sup> H. Münkler, *The wars of the 21<sup>st</sup> century*, „International Review of the Red Cross” 2003, nr 8.

<sup>4</sup> D. Shearer, *Outsourcing war – mercenary organizations*, „Foreign Policy”, jesień 1998.

w użyciu<sup>5</sup>. Rewolucja w zakresie technologii militarnych cechuje się dwoma z pozoru sprzecznymi trendami. Z jednej strony szeroka dostępność taniej i prostej w obsłudze oraz transporcie broni ułatwiła małym niepaństwowym grupom prowadzenie działań zbrojnych<sup>6</sup>. Oprócz przemian technologicznych na obniżenie się ceny tego rodzaju broni niewątpliwie wpłynęły dokonane tuż po zimnej wojnie redukcje arsenałów militarnych większości państw, które objęły również broń lekką. Dodatkowo trzeba wspomnieć, że redukcji towarzyszyło obniżenie stanów osobowych sił zbrojnych, a więc na rynku obok dużej ilości wolnej broni znalazła się również spora grupa zwolnionych specjalistów w wojennym rzemiośle. Z drugiej zaś strony w latach 90. doświadczyliśmy tzw. rewolucji w sprawach militarnych (*revolution in military affairs*), czyli zjawiska rosnącej roli wysokich technologii we współcześnie prowadzonych działaniach wojennych. Rewolucja ta powoduje zwiększoną zależność od wysoko wyspecjalizowanych specjalistów niezbędnych do obsługi skomplikowanych technicznie systemów wojskowych. Wojsko, nie dysponując odpowiednimi kadrami, musi sięgać po cywilnych specjalistów prywatnych firm wojskowych.

Genezę zjawiska prywatyzacji przemocy należy widzieć także w kontekście dominacji w polityce w latach 90. doktryny prywatyzacji. Pod wpływem neo-liberalnych założeń państwo w coraz większym stopniu przekazuje zadania sektora publicznego podmiotom prywatnym, wychodząc z przekonania o większej efektywności sektora prywatnego i płynących z tego oszczędnościach. Proces ten objął również sferę wojskowości. Dotyczy to zwłaszcza Stanów Zjednoczonych. W 1991 r. na zlecenie Dicka Cheney'a, ówczesnego sekretarza obrony, opracowano raport na temat możliwości wykorzystania firm prywatnych w sektorze wojskowym, który stanowił wstęp do prywatyzacji amerykańskich sił zbrojnych.

## CHARAKTER I SKALA ZJAWISKA

Prywatne firmy wojskowe notują szybki wzrost obrotów od początku lat 90., a popyt na ich usługi rośnie zarówno ze strony państw upadłych, jak i globalnie zaangażowanych militarnie Stanów Zjednoczonych. Roczne obroty ok. 90 dużych prywatnych firm wojskowych działających w blisko 100 krajach na całym świecie mogą sięgać nawet 100 mld USD i zgodnie z przewidywaniami prawdopodobnie ulegną podwojeniu do 2010 r. W latach 1994–2002 rząd amerykański wydał 300 mld USD na 3 tys. kontraktów z prywatnymi firmami wojskowymi. Natomiast już w samym 2003 r. z 87 mld USD wydanych przez Waszyngton na operację w Iraku ponad 1/3 tej kwoty, czyli 30 mld USD, przeznaczono na kontrakty z prywatnymi firmami wojskowymi. Ekspertki szacują, że w Iraku ok. 30% zadań wykonywanych dotychczas przez wojsko powierzono firmom prywatnym. Dla porównania w trakcie wojny w Zatoce było to tylko

<sup>5</sup> J.S. Nye, *Prywatyzacja wojny*, „Rzeczpospolita” z 28 stycznia 2003 r.

<sup>6</sup> Jak wskazuje P.W. Singer, np. zjawisko dzieci żołnierzy jest m.in. konsekwencją faktu, że współczesną broń maszynową mogą obsługiwać nawet dzieci (*Western militaries confront child soldiers threat*, „Jane's Intelligence Review” z 1 stycznia 2005 r.).

1%<sup>7</sup>. Warto również zauważyć, że o ile w trakcie „Pustynnej Burzy” proporcja liczby żołnierzy do liczby pracowników prywatnych firm wojskowych wynosiła 100:1, o tyle obecnie w Iraku wynosi ona 10:1<sup>8</sup>. Pracownicy prywatnych firm wojskowych stanowią drugi, największy po amerykańskim, „kontyngent” w Iraku (ok. 20 tys. osób)<sup>9</sup>.

### PRZYKŁADY DZIAŁAŃ PRYWATNYCH FIRM WOJSKOWYCH

Za prekursora branży uchodzi Executive Outcomes założona w 1989 r. przez żołnierzy byłych południowoafrykańskich oddziałów specjalnych. W 1992 r. Executive Outcomes została wynajęta przez Sonangol – angolijski państwowy koncern naftowy w celu ochrony pól naftowych Soyo. Mała grupa pracowników Executive Outcomes wspierana przez dwa bataliony armii angolijskiej wyparła oddziały UNITA w 1993 r. i odzyskała kontrolę nad polem naftowym Soyo. W rok później rząd Angoli podpisał kontrakt z Executive Outcomes. Firma miała zająć się szkoleniem żołnierzy i dowodzeniem operacjami przeciwko UNITA. W wyniku odniesionych porażek UNITA została w listopadzie 1994 r. zmuszona do podpisania porozumienia pokojowego w Lusace. Mimo że liczba pracowników Executive Outcomes nie była duża (maksymalnie 500 osób), zwłaszcza w porównaniu z angolijskimi siłami zbrojnymi (100 tys.), to Executive Outcomes przypisuje się kluczową rolę w odniesieniu zwycięstwa sił rządowych i w rezultacie zawarciu porozumienia pokojowego w Lusace. Inna znana operacja Executive Outcomes została przeprowadzona w Sierra Leone. Executive Outcomes została wynajęta przez rząd Sierra Leone w 1995 r. z zadaniem szkolenia sił zbrojnych. Do końca stycznia 1996 r. dzięki współpracy z firmą pokonano główne siły opozycyjne. W tym samym roku został podpisany układ pokojowy między rządem a rebeliantami.

Na uwagę zasługuje również działalność amerykańskiej firmy Military Professional Resources Incorporated (MPRI). Firma ta zatrudnia byłych amerykańskich wojskowych, często wysokiego szczebla, a jej głównym zleceniodawcą jest rząd Stanów Zjednoczonych. W 1994 r. MPRI zawarła kontrakt z rządem Chorwacji, umowę na szkolenie i reformę chorwackich sił zbrojnych. Celem kontraktu było również przygotowanie Chorwacji do ewentualnego kandydowania do udziału w programie NATO „Partnerstwo dla Pokoju”. Wielu obserwatorów wskazuje, że przeprowadzona pod koniec 1995 r. operacja chorwackich sił zbrojnych mająca na celu odzyskanie Krajiny cechowała się rozwiązaniami typowymi dla amerykańskiej doktryny wojny manewrowej. Następnie MPRI została zatrudniona do administrowania programem „Train and Equip Programme” określonym w porozumieniu z Dayton. Celem programu było podniesienie zdolności bojowych bośniackiej armii. Rząd Stanów Zjednoczonych nie mógł udzielić bezpośredniego

<sup>7</sup> S.E. Ante, S. Crock, *The other US military*, „Business Week” z 31 maja 2003 r.

<sup>8</sup> I. Traynor, *The privatization of war*, „The Guardian” z 10 grudnia 2003 r.

<sup>9</sup> P.W. Singer, *Warriors for Hire in Iraq*, [www.brookings.edu](http://www.brookings.edu) z 15 kwietnia 2004 r., strona internetowa The Brookings Institution.

wsparcia armii bośniackiej ze względu na swoje uczestnictwo w operacji pokojowej w Bośni. Należy przy tym wskazać na fakt, że mimo iż stronami kontraktu były tylko MPRI i rząd bośniacki, to jednocześnie nadzorował go Departament Stanu poprzez swoje *Military Stabilization in the Balkans Office* w Sarajewie z szefem w randze ambasadora.

Zaznaczyć trzeba, że najczęściej spotykaną formą aktywności prywatnych firm wojskowych jest szkolenie, konsulting i ochrona. Stosunkowo rzadziej zadania, jakie wykonują, odnoszą się do bezpośredniego udziału w działaniach bojowych, choć podkreślić trzeba, że współcześnie podział między operacjami bojowymi i niebojowymi pozostaje bardzo często nieostry. Osoby zajmujące się konwojowaniem mogą się znaleźć nagle w środku działań bojowych, tak jak to miało miejsce 31 marca 2004 r. w Faludży, kiedy w wyniku ataku na konwój wojskowy eskortowany przez Blackwater – jedną ze znanych prywatnych firm wojskowych, zginęło jej czterech pracowników. Ponadto utrzymanie logistyki, doradztwo i konsulting są tak samo istotne dla powodzenia operacji jak bezpośrednie działania bojowe.

## REGULACJE PRAWNOMIĘDZYNARODOWE

Pracowników i same prywatne firmy wojskowe często mylnie traktuje się jako najemników. Zjawisko najemników z okresu zimnej wojny było skierowane przeciwko państwu i jego suwerenności<sup>10</sup>. Obecnie natomiast prywatne firmy wojskowe działają raczej na rzecz wzmocnienia instytucji publicznych. W związku z tym obowiązujące prawo międzynarodowe nie oddaje współczesnego wymiaru zjawiska i jest mało przydatne dla ustalenia statusu zatrudnianych przez prywatne firmy wojskowe osób oraz zupełnie nie uwzględnia działalności osób prawnych, jakimi są te firmy. W rezultacie brakuje odpowiednich regulacji, które pozwoliłyby na określenie ich statusu międzynarodowego<sup>11</sup>. Obecnie, działając w sferze bezpieczeństwa międzynarodowego, podlegają jedynie jurysdykcji prawa krajowego miejsca – siedziby firmy, które ze względu na charakter działalności prywatnych firm wojskowych nie zapewnia dostatecznej kontroli nad ich działaniami.

<sup>10</sup> Zgodnie z art. 47 Protokołu Dodatkowego I do Konwencji Genewskich z 1977 r. najemnik to osoba spełniająca łącznie następujące warunki: a) została zwerbowana w kraju lub za granicą do walki w konflikcie zbrojnym, b) rzeczywiście bierze bezpośredni udział w działaniach zbrojnych, c) bierze udział w działaniach zbrojnych głównie w celu uzyskania korzyści osobistej i otrzymała od strony w konflikcie lub w jej imieniu obietnicę wynagrodzenia materialnego (...), d) nie jest obywatelem strony konfliktu ani stałym mieszkańcem terytorium kontrolowanego przez stronę konfliktu, e) nie jest członkiem sił zbrojnych strony w konflikcie, f) nie została wysłana przez państwo inne niż strona w konflikcie w misji urzędowej jako członek sił zbrojnych tego państwa. Protokół pozbawia najemnika prawa do statusu jeńca wojennego i kombatanta. Pozostałe konwencje: *OAU Convention for the Elimination of Mercenarism in Africa*, OAU Doc. CM/817, Annex II Rev. 3; *International Convention against Recruitment, Use, Financing and Training of Mercenaries*, U.N. Doc. A/RES/44/34.

<sup>11</sup> P.W. Singer, *War, profits, and the vacuum of law: privatized military firms and international law*, „Columbia Journal of Transnational Law” 2004, nr 43.

Członkowie regularnych sił zbrojnych oraz ich przełożeni ponoszą odpowiedzialność karną za popełnione przestępstwa przed swymi sądami krajowymi lub ewentualnie przed Międzynarodowym Trybunałem Karnym. Odpowiedzialność prawna pracowników prywatnych firm wojskowych i ich przełożonych pozostaje jednak często czysto teoretyczna ze względu na brak dostatecznych możliwości egzekucji prawa. Słabe państwa, na których terytorium działają prywatne firmy wojskowe i których bezpieczeństwo jest niejednokrotnie uzależnione od działań tego rodzaju firm, nie mają zazwyczaj dostatecznych środków lub woli politycznej, aby skutecznie wykrywać i ścigać popełnione przestępstwa. Brak odpowiedzialności prawnej rodzi ryzyko kryminalizacji działań prywatnych firm wojskowych. Sytuację tę obrazuje przypadek dwóch pracowników firmy CACI oskarżonych o nadużycia wobec zatrzymanych Irakijczyków w więzieniu Abu Ghraib<sup>12</sup>. W przeciwieństwie do żołnierzy mogą uniknąć odpowiedzialności karnej. Nie podlegają bowiem jako cywile wojskowym regulacjom prawnym. Nie obejmuje ich także właściwość terytorialna amerykańskiego kodeksu karnego. Można zastosować prawo miejsca popełnienia przestępstwa, co w obliczu praktycznego nieistnienia sprawnego wymiaru sprawiedliwości w Iraku jest czystą iluzją. Z podobną sytuacją mamy do czynienia w wielu innych miejscach, gdzie zaangażowane są prywatne firmy wojskowe. Kolejną nierozstrzygniętą sprawą wymagającą międzynarodowej regulacji jest kwestia uznania pracowników prywatnych firm wojskowych za kombatantów. Pracownicy ci nie są najemnikami w świetle prawa międzynarodowego, ale działając w ramach i na rzecz operacji wojskowych, nie zyskują statusu kombatanta.

W świetle polskiego kodeksu karnego służba obywatela polskiego w obcym wojsku bez zgody właściwego organu jest przestępstwem zagrożonym karą pozbawienia wolności (szczegółowy tryb uzyskania takiej zgody określa rozporządzenie Rady Ministrów z 20 lipca 2004 r., Dz.U. 175, poz. 1813). Bezwzględny zakazem objęte jest „przyjęcie obowiązków w zakazanej przez prawo międzynarodowej służbie najemnej” (art. 141 i 142). Na terytorium Polski zabrania się również prowadzenia wbrew prawu zaciągu do służby w obcym wojsku lub służby najemnej. Zgodnie z tymi przepisami, które są podobne do regulacji w innych krajach, obywatel polski zatrudniający się w prywatnej firmie wojskowej nie popełnia przestępstwa. Nie służy bowiem w obcej armii ani w zabronionej przez prawo międzynarodowej służbie najemnej. Jego status prawny jest taki sam jak każdego obywatela polskiego zatrudnionego przez legalnie działającą firmę zagraniczną.

## IMPLIKACJE DLA BEZPIECZEŃSTWA MIĘDZYNARODOWEGO

Rozwój prywatnych firm wojskowych powoduje erozję jednego z podstawowych atrybutów państwa, jakim jest monopol władz publicznych na legalne użycie

<sup>12</sup> P. Chattarje, A.C. Thompson, *Private Contractors and Torture at Abu Ghraib*, [www.corpwatch.org](http://www.corpwatch.org) z 7 maja 2004 r., strona internetowa organizacji CorpWatch.

przemocy. Wraz z rosnącą popularnością prywatnych firm wojskowych państwa mogą się uzależnić od ich obecności. Żywotne interesy bezpieczeństwa kraju mogą zależeć od podmiotów gospodarczych kierujących się interesem prywatnym, a nie publicznym, opartym na rachunku strat i zysków. Oznacza to ryzyko dwójakiego rodzaju: firma może opuścić klienta w potrzebie lub może go zdominować (wysoce prawdopodobne w przypadku państw słabych). Poza tym firma może zawiesić realizację kontraktu, jeśli jego wykonanie okaże się zbyt ryzykowne, czyli narazi ją na straty. Przykład takiego zachowania stanowi *casus* Gurkha Security Guard. Firma w 1994 r. w Sierra Leone po utracie swojego szefa zdecydowała się na przerwanie wykonywania zadań i wycofanie swoich pracowników z kraju. Istnieje więc ryzyko, że np. z Iraku może wycofać się któraś z kluczowych firm zabezpieczających logistykę wojskową, co może w znacznym stopniu utrudnić prowadzenie operacji wojskowej. Podkreślić trzeba przy tym, że w przeciwieństwie do żołnierzy pracownicy takich firm nie mają obowiązku pozostania na swoich stanowiskach pracy, jeśli zagraża im bezpośrednio niebezpieczeństwo<sup>13</sup>.

W państwach upadłych prywatne firmy wojskowe, niekiedy dysponujące większym potencjałem militarnym niż siły miejscowe, mogą zyskać dominującą pozycję wobec zatrudniającego je rządu. Wskazuje się także na potencjalny konflikt między interesem publicznym a prywatnym, które nie muszą być tożsame. Dla przykładu, firma może nie być zainteresowana zakończeniem konfliktu, utrzymywanie niestabilności stanowi bowiem dla niej źródło dochodu.

Mogą również występować problemy z kontrolą i oceną realizacji kontraktów przez prywatne firmy wojskowe. Jest ona tym bardziej utrudniona, że dotyczy działań wojennych, kiedy efektywna kontrola napotyka i tak wiele dodatkowych przeszkód. Firmy mogą nie wypełniać do końca zadań, po to by nie narażać na szwank swoich zasobów, np. lotnicy rosyjscy zatrudnieni przez Etiopię i Erytreę w rzeczywistości bardzo rzadko angażowali się w działania bojowe. Ponadto wobec braku odpowiedniej kontroli może również dojść do kryminalizacji całych firm lub ich poszczególnych pracowników. Pracownicy firm TITAN i CACI, zatrudnieni w więzieniu Abu Ghraib, obarczani są odpowiedzialnością, obok żołnierzy amerykańskich, za dokonywane nadużycia. Z kolei pracownicy DynoCorp, pracujący w Bośni i Hercegowinie w połowie lat 90. oskarżani byli o handel żywym towarem.

Zjawisko prywatnych firm wojskowych oznacza, że zdolności bojowe są dostępne na otwartym rynku. Dotychczas budowa sił zbrojnych wymagała długotrwałych, dużych inwestycji. Obecnie siły takie można nabyć teoretycznie w ciągu stosunkowo krótkiego czasu. Istnieje zatem groźba proliferacji zdolności bojowych. Użycie prywatnych firm wojskowych wpływa również na postrzeganie równowagi sił. Oszacowanie zdolności bojowych rywala staje się znacznie trudniejsze niż wcześniej. Wykorzystanie prywatnych sił wojskowych może nawet zmienić układ sił w regionie, jak w wyżej opisywanym przypadku współpracy firmy MPRI z Chorwacją w ramach operacji odzyskania Krajiny.

<sup>13</sup> P.W. Singer, *Corporate warriors*, „International Security”, zima 2001/2002.

Prywatne firmy wojskowe mogą redukować koszty polityczne działań militarnych oraz poszerzają wachlarz instrumentów polityki zagranicznej państwa. Tam, gdzie nie można wysłać własnych żołnierzy z powodu ograniczeń prawnych lub wysokich kosztów politycznych (sprzeciw opinii publicznej wobec zaangażowania żołnierzy za granicą, ryzyko ofiar), można skorzystać z usług prywatnych firm wojskowych.

Prywatne firmy wojskowe mogą odgrywać także ważną rolę we wzmacnianiu zdolności państw słabych do utrzymania bezpieczeństwa wewnętrznego, a w rezultacie mogą przyczyniać się do stabilizacji tych państw. Klasycznymi tego przykładami są działania Executive Outcomes w Angoli i Sierra Leone. Bezpośrednim efektem zaangażowania prywatnych firm w tych państwach było podpisanie porozumień pokojowych. Jednak trzeba zwrócić uwagę na to, że po wycofaniu Executive Outcomes z Sierra Leone walki w tym kraju wybuchły od nowa. Można zatem postawić tezę, że prywatne firmy wojskowe mogą zapewnić bezpieczeństwo w krótkiej perspektywie, ponieważ nie rozwiązują głębszych społeczno-ekonomicznych przyczyn konfliktów. Z tego powodu wydaje się, że pomysł przekazania im międzynarodowych misji pokojowych jest nietrafiony. Niemniej mogą być użyteczne, np. w zapewnieniu bezpośredniej ochrony, tworzeniu sił szybkiego reagowania z zadaniem niezwłocznego opanowania kryzysu humanitarnego<sup>14</sup>.

Konkludując, należy stwierdzić, że zjawisko prywatyzacji przemocy i powiązany z nim rozwój prywatnych firm wojskowych są elementem jakościowo nowym w życiu międzynarodowym, którego konsekwencje dla stosunków międzynarodowych nie są do końca rozpoznane. Na obecnym etapie ich wpływ na bezpieczeństwo międzynarodowe wydaje się generalnie pozytywny. Działają tylko na rzecz legalnych podmiotów państwowych i przyczyniają się do wzmocnienia i przywrócenia bezpieczeństwa w państwach słabych. Jednak w dłuższej perspektywie, przy braku odpowiednich regulacji międzynarodowych i kontroli, istnieje poważne ryzyko częściowej kryminalizacji zjawiska. Z tego powodu wspólnota międzynarodowa powinna podjąć się opracowania międzynarodowej konwencji określającej zasady funkcjonowania i zatrudniania prywatnych firm wojskowych.

<sup>14</sup> Idem, *Peacekeepers, Inc.*, „Policy Review”, czerwiec 2003.